

## **PERFIL DOS AGRICULTORES FAMILIARES PARTICIPANTES DO PROJETO “CAPACITAÇÃO DOS AGRICULTORES FAMILIARES NA REGIÃO DA ALTA PAULISTA”.** Silas Marchi do Carmo, Wagner Luiz Lourenzani, Elaine Cristina Alves de Carvalho, Leonardo de Barros Pinto. - Inter-áreas - Administração – Campus Experimental de Tupã.

A região da Alta Paulista localiza-se no noroeste do Estado de São Paulo. É composta por 33 municípios distribuídos em torno da rodovia Comandante João Ribeiro de Barros (SP-294), entre os municípios de Oriente e Panorama. Esta região é considerada uma das mais carentes do Estado de São Paulo. Cerca de 12 municípios da região situam-se entre os 100 municípios com menores índices de desenvolvimento humano (IDH) do Estado. Atualmente, a vocação econômica predominante na região é a agropecuária. De acordo com o último Censo Agropecuário 95/96, a região apresenta um total de 12.045 estabelecimentos rurais, sendo que a maior parte deles está associada a produção familiar.

A agricultura familiar possui uma significativa importância na questão socioeconômica e no agronegócio brasileiro, gerando trabalho, reduzindo o êxodo rural e contribuindo para o desenvolvimento dos municípios de pequeno e médio porte (LIMA e WILKINSON, 2002). A agricultura familiar adquire maior relevância quando se trata de regiões mais carentes e de base econômica agrícola, como é o caso da Alta Paulista.

O caráter desenvolvimentista da agricultura familiar fica mais evidente quando inserida num ambiente onde seus resultados são parâmetros para o crescimento regional. Segundo ALTMANN *et al.* (2002) *apud* Lourenzani (2006), a agricultura familiar se caracteriza pela exploração da terra por proprietário, assentado, posseiro, arrendatário ou parceiro, utilizando o trabalho direto da família podendo ser complementado por, no máximo, dois empregados permanentes e ainda empregados temporários quando a sazonalidade exigir, ser a propriedade de área inferior a quatro módulos fiscais e gerar, no mínimo, 80% da renda da família.

A partir de algumas peculiaridades, tais como a dificuldade de elaboração de projetos agrícolas para solicitação de crédito; de questionamentos que envolvem o planejamento da produção (como, por exemplo, o que produzir e em qual quantidade), além da dificuldade de comercialização e gestão de custos, acabam acarretando impactos negativos ao seu desenvolvimento. Dessa forma, implementou-se, na região da Alta Paulista, um projeto de extensão rural na área gerencial, visando atender e potencializar a função de administradores de empreendimentos rurais, intitulado “Capacitação Gerencial de Agricultores Familiares na Região da Alta Paulista”, articulando as diversas ferramentas gerenciais de apoio à produção familiar.

Dentre as etapas deste projeto estava a caracterização do perfil dos produtores rurais participantes, por meio da identificação da idade média dos produtores, principal ocupação, onde residem, qual o tamanho médio de suas propriedades, principais atividades, se possuem financiamento, acesso a informação, entre outros. Fez-se necessário conhecer o perfil dos agricultores familiares para distinguir quais são as suas potencialidades e suas deficiências a serem relacionadas com o curso de capacitação ministrado.

Assim, esse trabalho tem como objetivo descrever e analisar o perfil dos agricultores familiares participantes do projeto “Capacitação dos Agricultores Familiares na Região da Alta Paulista”, projeto esse realizado pela UNESP-Tupã com o financiamento do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

Para este estudo foi realizado, primeiramente, um levantamento de dados secundários, junto a *sites* governamentais e relacionados ao assunto, pesquisas em artigos e livros pertinentes ao tema, além da coleta de informações junto as instituições e ao escritório do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no município de Tupã. Em seguida, foi realizado o estudo empírico, por meio da elaboração e aplicação de um questionário junto aos produtores participantes. Foram entrevistados 64 produtores, de 8 municípios, no período de março de 2006, durante os intervalos da apresentação do módulo de gestão de custos. Após a aplicação dos questionários, os dados foram armazenados, tabulados e analisados.

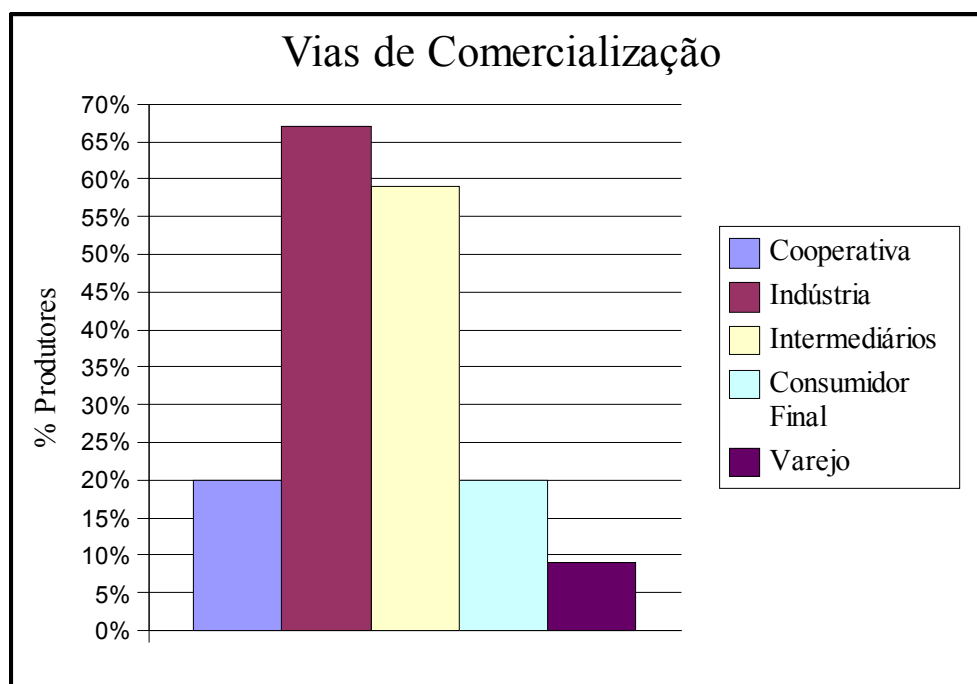
De acordo com as entrevistas realizadas, a idade média verificada dos produtores foi de 49 anos. Trata-se de um valor médio elevado, revelando a falta de jovens no trabalho rural familiar.

Dentre os participantes do curso 73% moram na propriedade ou povoado rural, o que confirma a fixação do homem no campo por meio da agricultura. Em relação a falta de jovens, a tendência é de descontinuidade da propriedade familiar. Estes dados não se referem somente ao produtor capacitado, mas também àqueles membros da família que trabalham na propriedade.

A área média dos estabelecimentos rurais dos entrevistados, participantes do curso citado, ficou em torno de 31 hectares, ou seja, muito abaixo dos 63 hectares, em média, para a região (FIBGE, 2006). Observa-se que se tratam de áreas menores, obviamente com maiores dificuldades para se obter ganhos de produção em escala, mas, por outro lado, como o caso dos produtores ligados à fruticultura, com capacidade de absorção e intensificação de mão-de-obra. A utilização da mão-de-obra de terceiros se mostra difundida na região entre os participantes, pois 11% dos produtores afirmaram manter funcionários permanentes sem registro, outros 17% afirmam contratar funcionários permanentes com registro, e 65%, dentre todos produtores, contrataram trabalhadores diaristas nos períodos de maior atividade na propriedade. Cerca de 40% das famílias de produtores entrevistados contam com este benefício.

Entretanto, os produtores revelaram dependência de sua atividade agrícola, sendo que somente 16% desempenham alguma atividade não-agrícola, ou seja, o gerador de renda desses produtores são suas atividades agrícolas.

Com relação ao escoamento da produção, há diferentes canais de distribuição com os quais o produtor se relaciona. Ressalta-se que são opções não excludentes, ou seja, pode haver relacionamento com mais de um canal por parte do produtor. É possível verificar, pelo Gráfico 1, os principais canais de distribuição utilizados pelos produtores entrevistados.



**Gráfico 1** – Frequência de produtores segundo os principais canais de distribuição.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2006.

Verifica-se um estreitamento das relações com indústrias e intermediários, agentes que possuem maior poder de barganha, no momento da comercialização. A venda por meio de cooperativas atinge a mesma frequência de produtores que vendem diretamente ao consumidor final, uma prática na qual o produtor lida com riscos e custos de distribuição e atua em condições de maior incerteza, quando deveria ser o principal meio de escoar a produção e obter maiores ganhos em conjunto com outros produtores.

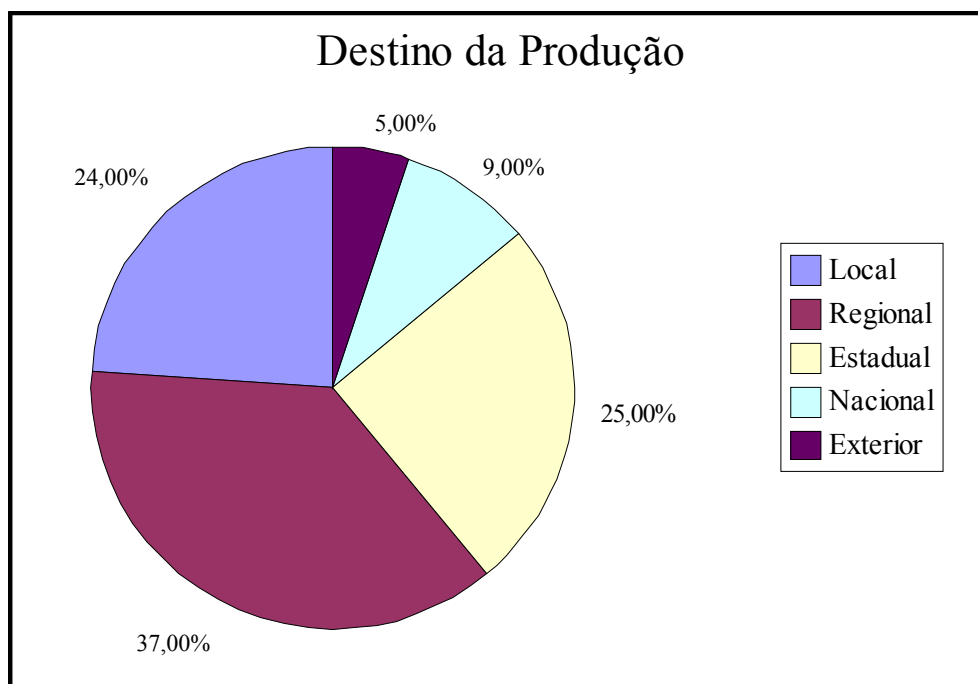
O beneficiamento de algum produto que gere agregação de valor ocorre em 33% das

propriedades, onde são produzidos queijos, farinhas, etc. Contudo, esta produção aparece em pequena quantidade, somente para consumo próprio ou direto para consumidores. Talvez, tais atividades possam ser incrementadas, possibilitando melhorias de renda.

O tempo médio dos produtores na atividade agrícola é de 28 anos. Relacionado com a idade média, de 49 anos, revela que mais da metade da vida destes produtores foram dedicados à agropecuária. Isso implica num acúmulo de experiências práticas (conhecimento tácito) valioso, mas que, por outro lado, dado a possibilidade de conservadorismo, pode se tornar uma barreira à utilização de novos conhecimentos, tanto na área de produção quanto de gestão, os quais não tenham a sua aprovação empírica. Um indício da profissionalização do produtor é a utilização da Nota do Produtor (NP) na venda de seus produtos. O índice de adoção da NP chega a 90% das propriedades, conferindo o *status* de empreendimento profissional na venda da produção.

O cooperativismo é característico dos entrevistados, 86% deles são cooperados e/ou associados a alguma instituição representativa de agricultores. Demonstra que a cultura associativa é recorrente entre os produtores. Apesar da importância da agricultura familiar na economia *in loco*, é desejável saber a extensão do mercado de seus produtos. No Gráfico 2 está disposto a proporcionalidade de cada esfera de alcance dos produtos comercializados pelos produtores entrevistados.

**Gráfico 2** – Frequência de produtores segundo o destino da produção



Fonte: Elaborado pelos autores, 2006.

A produção dos agricultores entrevistados é consumida quase em sua totalidade dentro do Estado de São Paulo (86% da produção). Por se tratarem de produtos de baixo valor agregado, e dada as dificuldades na distribuição, não conseguem transpor a esfera estadual e alcançar mercados em outros estados ou mesmo no exterior. De acordo com as entrevistas, os produtores familiares enfrentam dificuldades em comercializar seus produtos. As principais queixas são: a) preço pago aos seus produtos; b) dificuldade de acesso a novos mercados; e c) problemas na negociação com compradores. As justificativas a essas questões são perceptíveis à medida que: a) os preços oferecem pouca ou nenhuma margem de ganho; b) qualidade e volume exigido por certos mercados é impraticável em tais propriedades; e c) o oligopsônio dos compradores proporciona desvantagens para o agricultor.

No que diz respeito a recursos financeiros, 48 % dos entrevistados disseram possuir algum

tipo de crédito e/ou financiamento, de instituições públicas ou privadas. Destes, 67% aderem, ou já aderiram, ao Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) para custear a produção em suas propriedades. Por outro lado, 62,5% dos produtores entrevistados fizeram algum tipo de investimento na sua propriedade, demonstrando que o financiamento não foi prerrogativa para ampliação ou melhorias na propriedade e no processo de produção.

Com relação à assistência técnica que recebem 76,5% dos produtores, disseram receber este apoio, sendo que 41% destes recebem essa assistência semanalmente ou mensalmente, e o restante é assistido com uma frequência maior ou ainda de acordo com sua necessidade. No entanto a avaliação feita dos serviços prestados tem uma média de satisfação de 77%.

Na busca de informações para apoiar suas decisões, os produtores utilizam, principalmente, três fontes: os técnicos/extensionistas (55%); a associação/cooperativa (52%); e, os amigos/vizinhos (52%). Isso revela que o produtor preza pela relação interpessoal direta e a troca de experiências com pessoas que vivem a mesma realidade da sua atividade agrícola. Outras fontes de informação tiveram índice satisfatório, como rádio/televisão (45%) e jornais/revistas (33%). Entretanto, universidades (27%) e internet (14%) são fontes ainda pouco utilizadas pelos produtores.

Logo, conclui-se que o perfil dos produtores capacitados pelo projeto está enquadrado em uma faixa etária média que em alguns casos, acabam se tornando resistentes a mudança e aprimoramento do empreendimento, devido a um longo tempo de experiência empírica. É preciso que os agricultores familiares se fortaleçam na região, pois desempenham papel importante na geração de empregos, ainda que, em sua maioria temporários, este setor representa oportunidade de trabalho para muitas pessoas. Outrossim, as próprias famílias são as que mais dependem da produção agropecuária.

A agregação de valor é pouco significativa, refletindo em ganhos menores para os produtores. Não foi percebida a intenção de processar/beneficiar os produtos em suas propriedades, para buscar maiores margens. Os produtores entrevistados mostraram certo profissionalismo ao adotar a Nota do Produtor (NP), dando assim maior segurança àqueles que compram suas mercadorias. Esta iniciativa fortalece a agricultura familiar na medida em que formaliza a propriedade como um empreendimento. A agricultura familiar tem grande potencial na região. Os produtores investem em sua propriedade e, por vezes, não recorrem a recursos financeiros de terceiro para isso. Eles têm acesso à assistência técnica e na medida do possível, procuram manter-se sempre bem informados.

Questão chave para os agricultores familiares da Alta Paulista é a comercialização. Em sua maioria, negociam diretamente com indústrias e intermediários, tendo como principal reclamação os preços praticados e as condições de negociação. No entanto, são maioria aqueles que mantêm algum vínculo com cooperativas ou associações. Provavelmente, se houvesse um redirecionamento das vendas por meio das cooperativas, as condições de comercialização melhorariam significativamente. O poder de barganha na formação de preço seria maior, diminuindo o efeito do oligopsônio, podendo atingir mercados além da esfera estadual com aumento da escala de produção e realizar investimentos para beneficiamento e agregação de valor aos produtos.

### **Referências Bibliográficas**

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 1995/1996**. Sistema IBGE de Recuperação Automática. Disponível em: <[www.sidra.ibge.gov.br](http://www.sidra.ibge.gov.br)>. Acesso em: jan. 2006.

LIMA, D.M.A.; WILKINSON, J. (Org.). **Inovação nas Tradições da Agricultura Familiar**. Brasília: CNPq / Paralelo 15, 2002. p 85 - 94.

LOURENZANI, W.L. Proposta Metodológica para a Capacitação Gerencial de Agricultores Familiares . In: XLIV Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 2006, Fortaleza. **Anais...**, 2006.

**Bolsa:** CNPq